

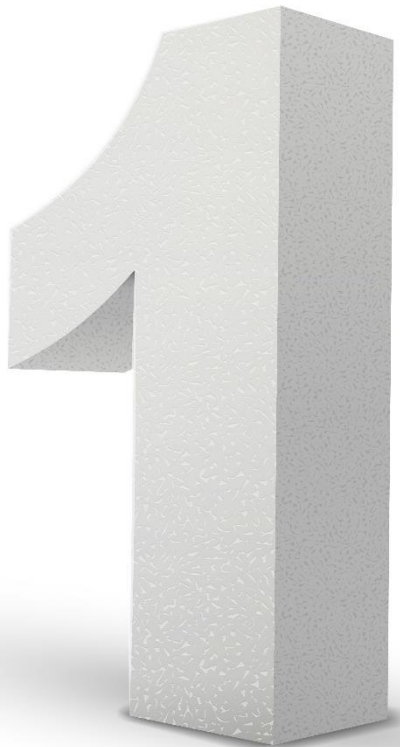


Dr. Wieselhuber & Partner GmbH
Unternehmensberatung

Die Limitationen der außergerichtlichen Sanierung - inkl. Case Study -

-Finanzierung und Durchsetzbarkeit-

München, im März 2016



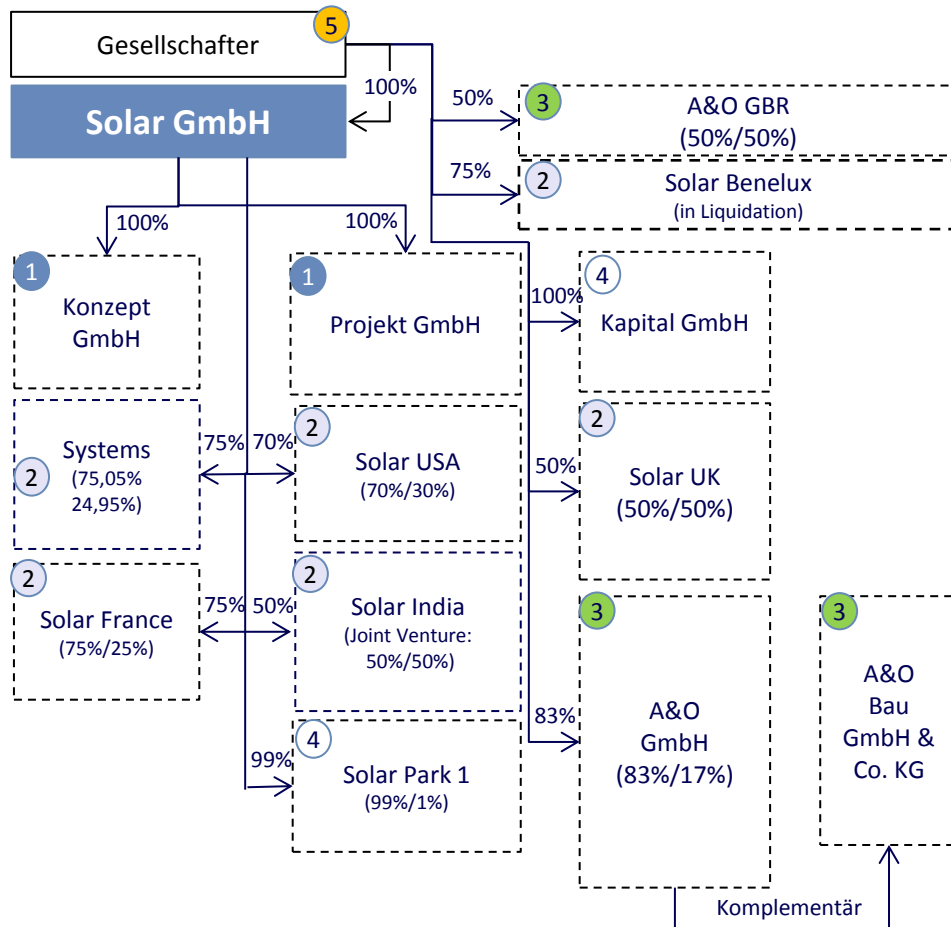
„Die Imperien der Inkompetenz“

Aus Kishor Sridhar, „Krisen-Impfung“



Viele Beteiligte mit Träume, Ideen und Visionen, die sich in Luft aufgelöst haben

Beteiligungsverhältnisse der Gruppe



Der Pfad der außergerichtlichen Sanierung

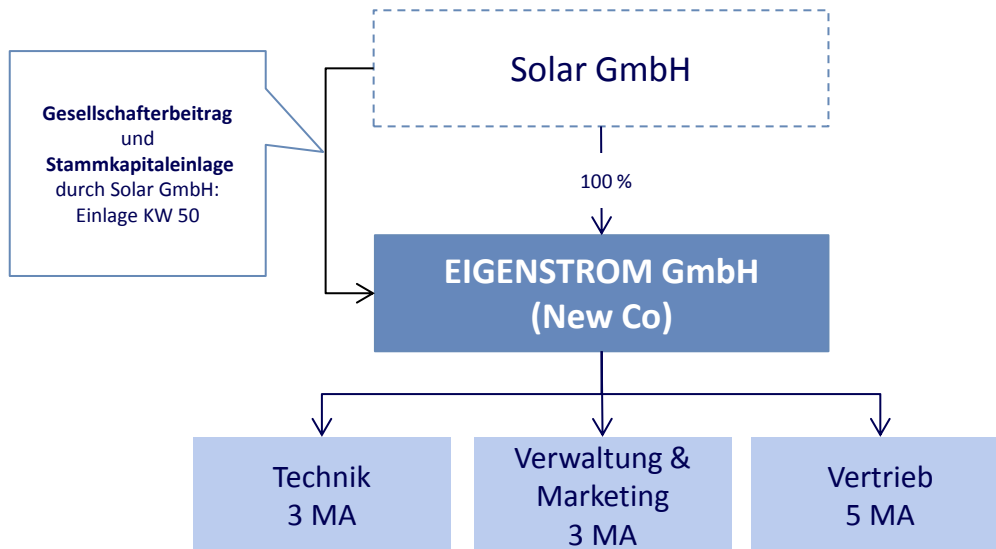
1. Gesellschaften wurden verschmolzen, die Beteiligung soll veräußert werden.
2. Systems., Solar Benelux, Solar USA haben keinen Geschäftsbetrieb, ebenso Solar France, Solar UK und Solar India. Die Gesellschaften wurden, werden liquidiert bzw. nur der Mantel gehalten.
3. Zu den Immobiliengesellschaften werden im Rahmen der Teilbetriebsstilllegung der Handelssparte der Solar GmbH die Mietverträge/wesentliche Haftungsbrücken gekappt. Die Immobilie wird verkauft.
4. Die Kapital wird nach Verkauf Solar Park 1 liquidiert oder als Mantel gehalten. Solar Invest 1 steht kurz vor dem Verkauf.
5. Zum Gesellschafter bestehen Haftungsbrücken: Bürgschaften, GS auf privatem Immobilienbesitz, Lebensversicherungen. Zur Familie des Gesellschafters bestehen Haftungsbrücken in Form einer Bürgschaft der Ehefrau. Weiterhin wurde von der Familie/Nahestehende Genussrechtskapital in Höhe von 600 T€ einbezahlt.

■ Gesellschaften mit Personal



Am Ende aber auch eine Perspektive für den Gesellschafter und die Gläubiger

Die Zielstruktur der der außergerichtlichen Sanierung



Transaktionsmodell

- EIGENSTROM GmbH übernimmt als New Co
 - die ausgewählten Mitarbeiter
 - den Kundenstamm
 - ausgewähltes Anlagevermögen
 - ausgewählte Vorräte
- Die Aktivpositionen werden gegen Zahlung von 1€ und der Übernahmeverpflichtung von 11 Mitarbeitern aus der Solar GmbH übernommen. Die Freigabe des Sicherungsgutes erfolgt durch Finanzierer gegen Vereinbarung einer Treuhand (Gegenleistung).
- Forderungen und Lieferantenverbindlichkeiten, die bis zum Jahreswechsel entstehen, verbleiben in der Solar GmbH.
- Die laufenden Wartungsverträge für installierte Eigenstrom-Anlagen werden übernommen.

Das grundsätzliche Ziel war die bestmögliche Wertrealisierung bei den Sachwerten und damit die höchstmögliche Befriedigung der Gläubiger.



„Die Illusion des gemeinsamen Ziels“

Aus Kishor Sridhar, „Krisen-Impfung“



Ein steiler Weg auf 80 Mio. € Umsatz, getrieben vom politischen Willen

2004

- Gründung
- Aufbau eigener Fertigung

2006

- Das **Produktangebot** wird durch eine neuartige Beschichtung und einer flexiblen Folie erweitert

2009

- Gründung der Projektentwicklungsgesellschaft: „**Solar S**“
- Gründung der Tochtergesellschaft **Solar USA**

2010

- Auszeichnung mit dem Gütesiegel „**Top 100**“ für ein hervorragendes Innovationsmanagement
- **Baubeginn des neuen Standorts**
- **Erfolgreichstes Geschäftsjahr** seit Bestehen der GmbH
- Gründung von **Solar France**

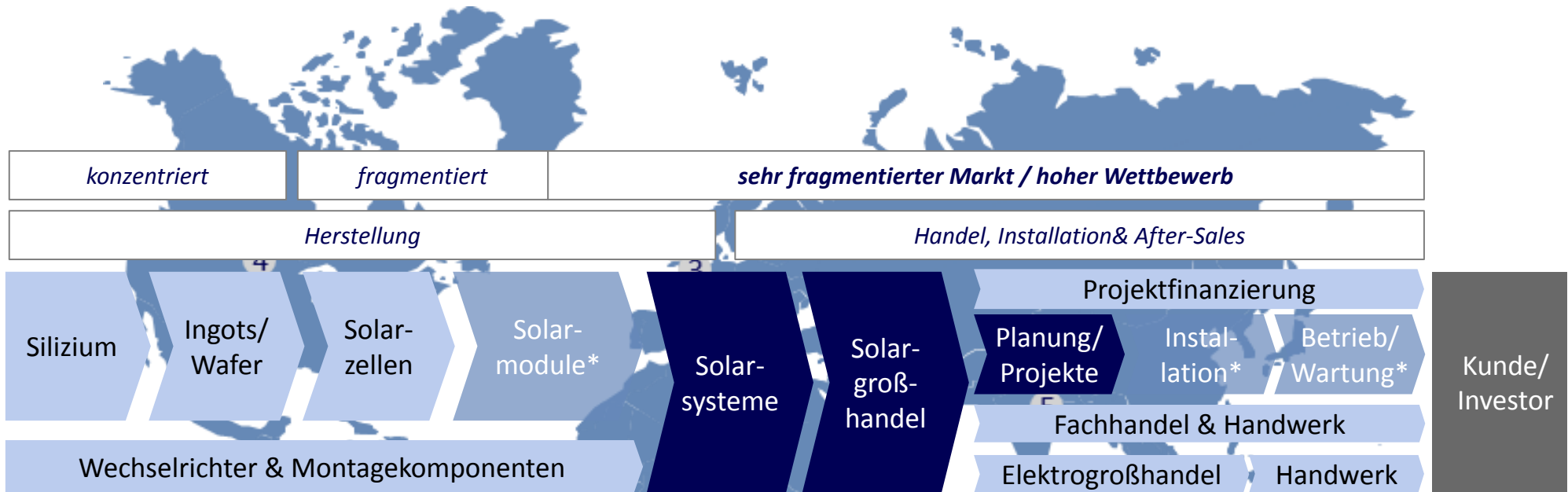
2011

- Einbruch der Märkte und massiver Preisdruck, Margenerosion
- Entwicklung des **Solar-Eigenstromsystems**

Doch ein Wille kann sich auch ändern!



Neben dem harten Wettbewerb kamen noch Interessensgruppen und Beteiligte aus 10 Ländern ins Spiel – alle mit ganz unterschiedliche Vorstellungen



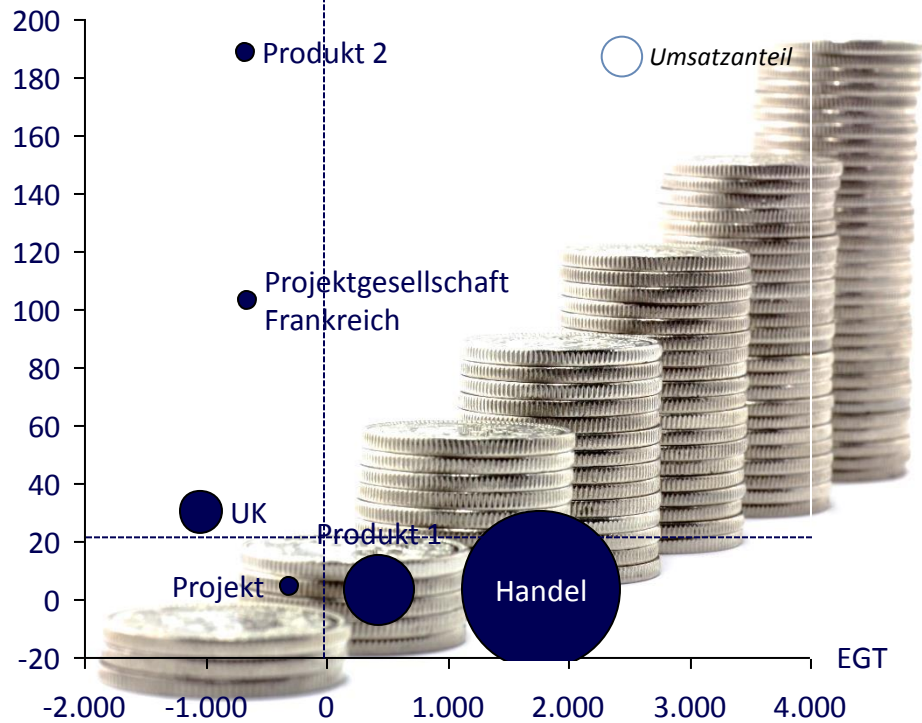
- * *Solarmodule:* Es findet keine eigene Herstellung von Modulen statt, sondern reine Veredelung von Solarmodulen
- * *Installation:* Mehrheitlich keine eigene PV-Installationen, sondern hauptsächlich über Schwestergesellschaft oder Subunternehmer
- * *Betrieb/Wartung:* Betrifft lediglich die selbstgebauten Projekte



Einzelne Geschäftsaktivitäten waren Verlustträger und Kapitalfresser, andere Geschäftsfelder haben das Geld herangeschafft

Ergebnisbeitrag vs. Kapitalbindung

Working Capital
in % Umsatz



Stoßrichtung des S6

- 1** Konzentration des Geschäftsmodells
„Anpassung der Kapazitäten und die Suche nach neuen Geschäftsmodellen außerhalb der regulierten Märkte“
- 2** Absicherung Margendegression
- 3** Finanzielle Absicherung



„Das Ende der Planbarkeit oder die Angst zu verlieren“

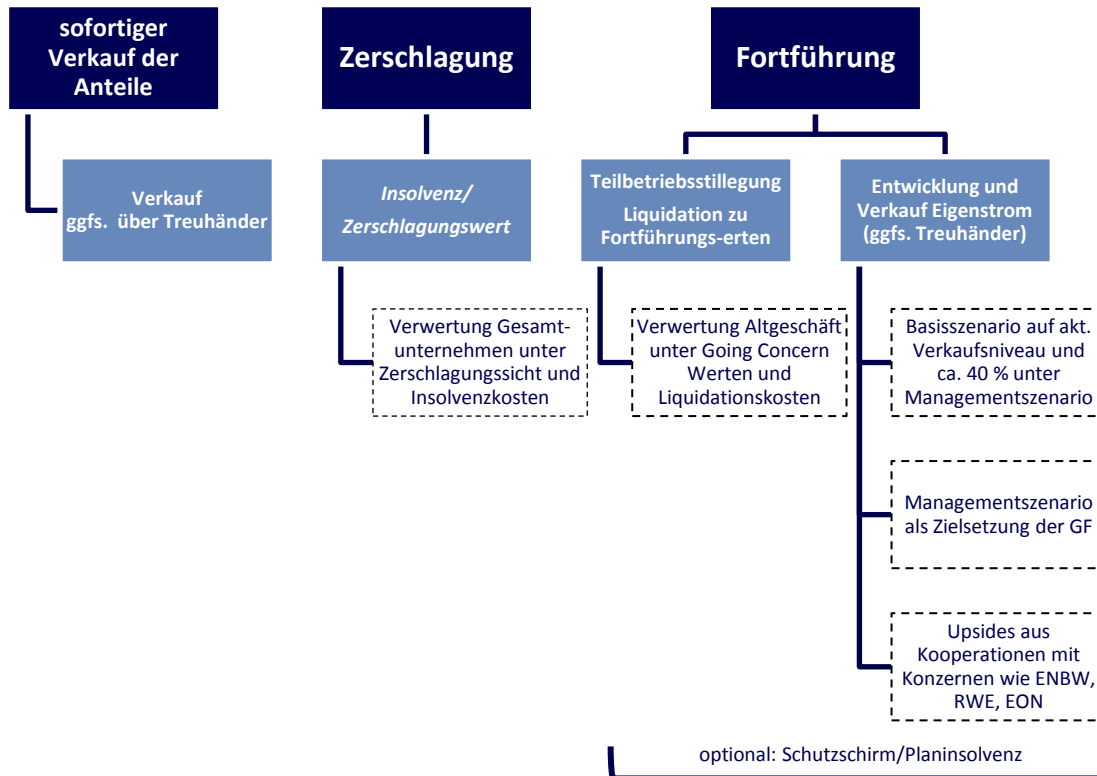
Aus Kishor Sridhar, „Krisen-Impfung“



Nach drei plankonformen Monaten kam der massive Umsatzeinbruch, der sich zu langsam erholte – daher paralleles Vorantreiben der Handlungsoptionen

Handlungsoptionen

Grundsätzliche Unterschiede der Handlungsoptionen

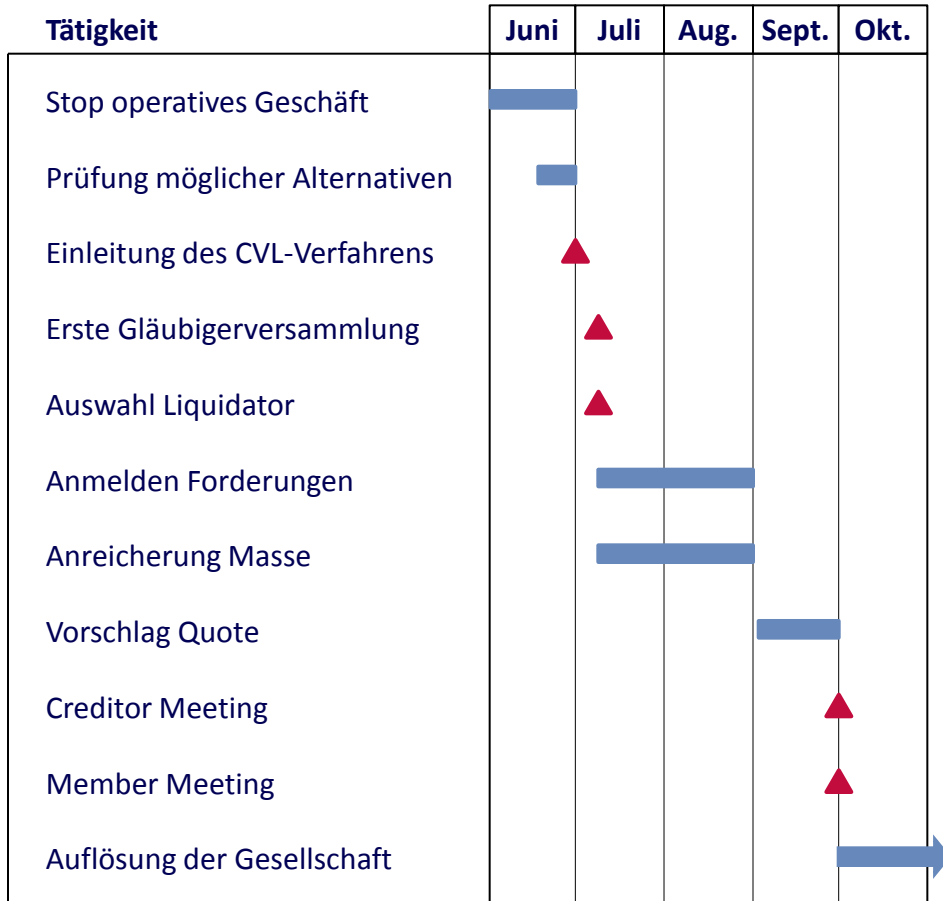


- Der sofortige Verkauf / Suche Investoren sollte in jedem Fall gestartet werden. Bis August Infomemorandum und Longlist). In Abstimmung mit dem M&A Berater wird das Transaktionsmodell erst zu einer späteren Phase – auch in Abhängigkeit der Situation und des Investors gestaltet.
- Die Verwertungsoption in der Insolvenz unterstellt einen Zerschlagungswert. Die Verwertung des Solar Park 1 wird erschwert. Es ist mit Einbehalten und Kaufpreisminderungen zu rechnen, so dass eine Verkaufserlös unter 2 Mio. € erwartet werden muss.
- Durch die Liquidation des Altgeschäfts wird die Bilanz bis auf die für EIGENSTROM notwendige Mittel ausgekehrt. Der Verkauf EIGENSTROM soll aus dem laufenden Geschäft erfolgen, da hier die deutlich besseren Verwertungschancen gesehen werden.
- Optional: Teilbetriebsstilllegung und Verkauf EIGENSTROM unter Schutzschirm, falls keine Einigung bei Hauptgläubigern realisierbar ist.



Ein Blick nach UK– das Creditor Liquidation Verfahren (CVL) wurde eingeleitet und ein Liquidator bestellt

Zeitachse CVL Verfahren



Highlights CVL aus dem Zwischenstatus

- Zustimmung Euler Hermes/GF zur Einleitung CVL
- Erste, vorläufige Abschlussbilanz wurde aufgestellt und vom Liquidator genehmigt.
- Am Freitag wurde im Rahmen des CVL Verfahrens ein obligates Creditor Meeting durchgeführt. Dies ist der offizielle Akt nachdem die „Geschäftsführung“ auf den Liquidator übergeht.
- Mit der Solar GmbH als größtem Creditor, wurde englischer RA offiziell zum Liquidator ernannt.
- Die von Seiten der GmbH angemeldeten Forderungen wurden protokolliert und mit dem übermittelten Wertbetrag vom Liquidator anerkannt.
- Aktuell Prüfung der externen Verbindlichkeiten durch Liquidator.
- Bisher wurden alle Parteien direkt kontaktiert. Diese Woche erfolgt eine Meldung via Gazette, welche bisher nur die Voranmeldung hatte. Weiterhin keine Einigung bezüglich Immobilie.
- Abverkauf Assets : begonnen.
- Latentes Risiko durch 2 Jahres-Gewährleistung/Garantien.



Der Solarpark als das werthaltiges Asset soll aus dem laufenden Geschäft veräußert werden

Zeitachse Verkauf

Tätigkeit	Juli	Aug.	Sept.
Abschluss Due Dilligence	■		
Open Topic - Statik-Gutachten - Versicherung - Kreditvertrag	■		
Klärung Eigentümerübergang		■	
Entwurf Vertrag inkl. auf- schiebender Bedingungen		▲	
Einrichtung Treuhandkonto		▲	
Abschluss Verhandlung		▲	
Signing		▲	
Abarbeitung der aufschiebenden Bedingungen		■	
Closing			▲

Highlights

- Zwei potentielle Investoren wurden gefunden. Die Refinanzierung zeigt immer wieder formale Aspekte, die zur zeitlichen Verzögerung führten. Ein Investor hat angedeutet, bei Problemen mit der Kreditfinanzierung auch mit 100% EK übernehmen zu können. Allerdings würde dieser Prozess zusätzliche 6 Wochen für Investorensuche in Anspruch nehmen.
- Statik und Versicherungsumfang wurde intensiv diskutiert. Statik Gutachten der Gebäude (diese wurden von einem Deutschen Architekt vorgenommen, hier muss ggf. noch einmal von einem „offiziellen“ französischen Gutachter eine Prüfung erfolgen.
- Ein Treuhandkonto wurde eingerichtet und die Auszahlung an Auflagen wie die Erfüllung des Liquidationsplans geknüpft.



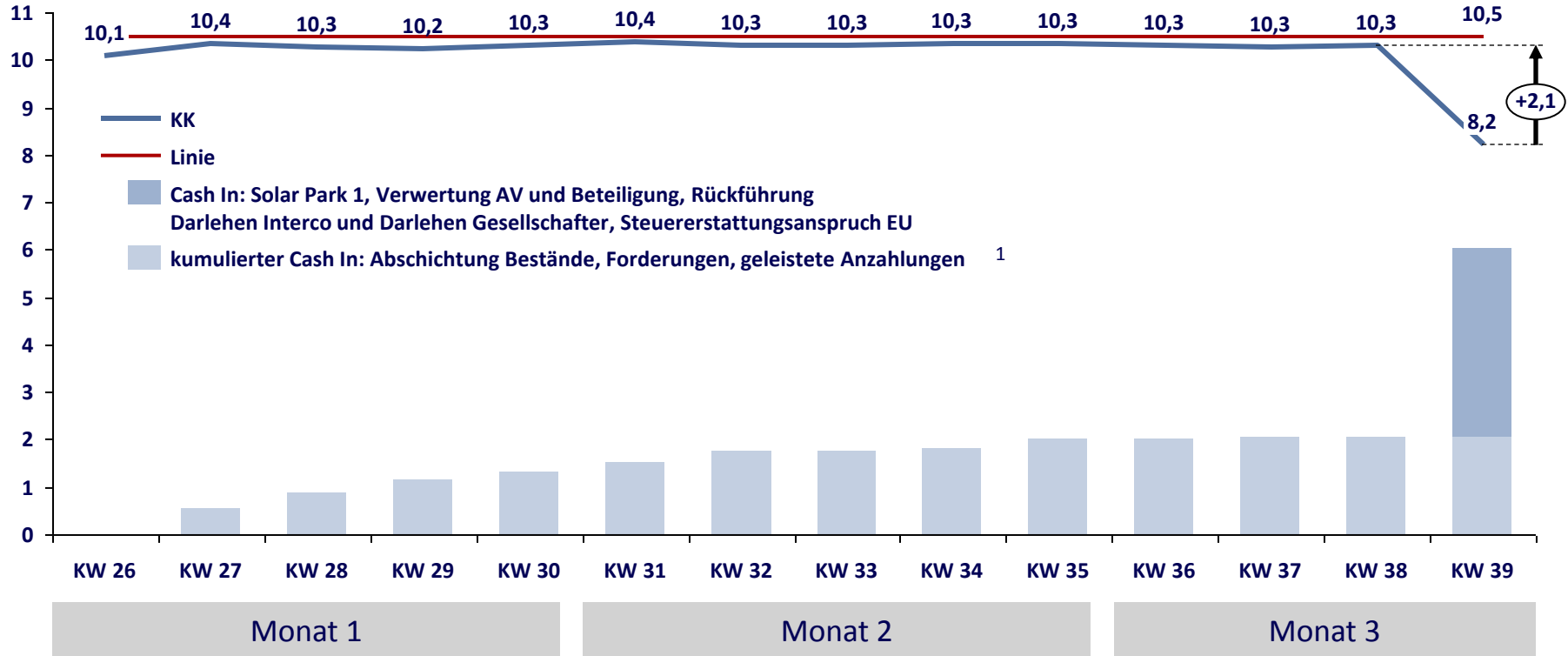
Für die Teilbetriebsstillegung des Handels (Kerngeschäft) – Aufriss Zeitschiene

Tätigkeit	Juli				Aug.					Sept.				Okt.			
	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43
Bankenrunde			▲														
Stop Neubestellung Ware			▲														
Abverkauf Lager (Endkunde)																	
Abverkauf Restposten Lager (Verwerter)																	
Liquidation Anlagevermögen (Verwerter)																	
Eintreiben offene Forderungen																	
Suche neue Immobilie & Umzug																	
Kommunikation extern																	
Agentur für Arbeit: Massenentlassungsanzeige	▲																
Kunden: Exit Handel, Fokus EIGENSTROM																	
Langfristige Lieferanten: Kündigung Verträge																	
Lieferanten L&L: Moratorien, Abbau Verbindlichkeiten																	
Kommunikation intern																	
Erklärung Geschäftsmodell																	
Erklärung Prozess Liquidation Handel																	
Aussprache der Kündigung bzw. Gründung Team EIGENSTROM																	
Verhandlung Eckpunkte vorzeitiger Exit langfristige Verträge																	
Abbau Personal																	
Ausarbeitung Sozialplan																	
Sofort zu schließende Bereiche																	
Nachgelagert zu schließende Bereiche (Logistik, Innendienst, FI)																	



Liquidationsrechnung für Teilbetriebsstilllegung Handel – knapp genäht, aber ein konkretes und realistisches Ziel vor Augen

Inanspruchnahme Kontokorrentkredit (in Mio. €)





Finanzierer mussten zwischen drei Handlungsoptionen entscheiden

	Verfahren	- Bewertung +	Diskussion
1 Zerschlagung	<ul style="list-style-type: none">■ Quotenberechnung unter Zerschlagungswerten und niedrigster Quote für Finanzierer■ Verfahren: Insolvenz, Regelverfahren■ Verteilbare Masse ca. 2 Mio.€■ Die Verwertung EIGENSTROM erfolgt nicht oder nur für Ablösung IP-Rechte Software		<ul style="list-style-type: none">■ Bürgschaften werden gezogen■ Anfechtungsansprüche und Einforderungen der Assets wie Ford. gegen Immobiliengesellschaft und Gesellschafter■ Insolvenzverwalter als neuer Spieler
2 Fortführung	<ul style="list-style-type: none">■ Quotenberechnung unter Fortführungswerten mit anteiliger Befriedigung sonstiger Gläubiger und höchster Quote für Finanzierer■ Verfahren: Liquidation, Schutzschirm/(Plan-) Insolvenz■ Verteilbare Masse ca. 4 Mio.€■ Verkauf EIGENSTROM mit Abschlägen		<ul style="list-style-type: none">■ Bürgschaften werden ggfs. gezogen■ Je nach Verfahren Anfechtungsansprüche und Einforderung der Assets wie Ford. gegen Immobilienges. u. Gesellschafter■ Beitrag Gesellschafter erforderlich■ Quotenbeteiligung bei sonstigen Gläubigern in stiller Liquidation niedriger als Schutzschirm/Planinsolvenz
3 Fortführung (100 %)	<ul style="list-style-type: none">■ Quotenberechnung unter Fortführungswerten mit 100 %-iger Befriedigung sonstiger Gläubiger (Liquidation) und etwas über Zerschlagung liegender Quote für Finanzierer■ Verfahren: Liquidation■ Verteilbare Masse ca. 4 Mio.€■ Verkauf EIGENSTROM unter Treuhand mit höchsten Verkaufspreiserwartungen		<ul style="list-style-type: none">■ Beitrag Gesellschafter erforderlich■ Erste Auszahlung an Gläubiger im lfd. Jahr, Teilbetrag sollte für Finanzierung EIGENSTROM verbleiben■ Höhere Anschlussfinanzierung von Lieferanten/Kunden

■ Recovery

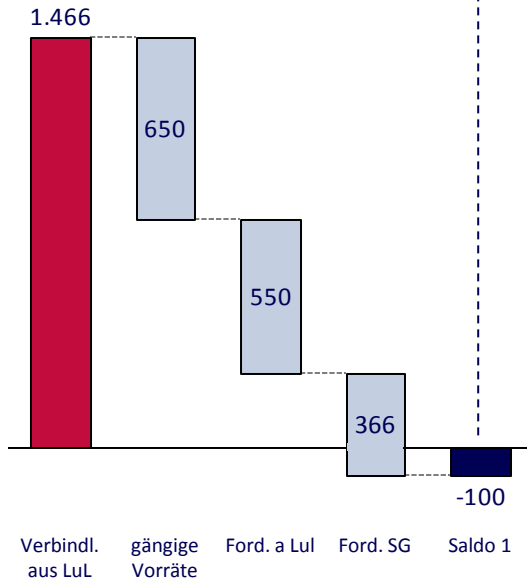
■ Zeitliche Perspektive



Entscheidung Finanzierer: Die Liquidation muss eine 100% Liquidation der Altgesellschaft unterstellen und weiteres Recovery aus zukünftigen Verkaufserlösen ermöglichen

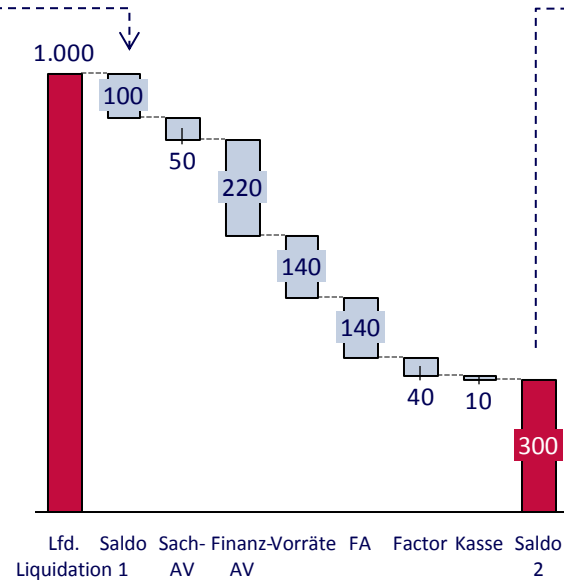
Am Anfang stehen die Gläubiger

- Abverkauf Forderungen und gängige Vorräte
- Lieferanten können nach aktueller Kalkulation aus Vorräte und Forderungen befriedigt werden (vor Vergleichsverhandlungen)



Liquidationskosten und Abverkauf sonstige Assets

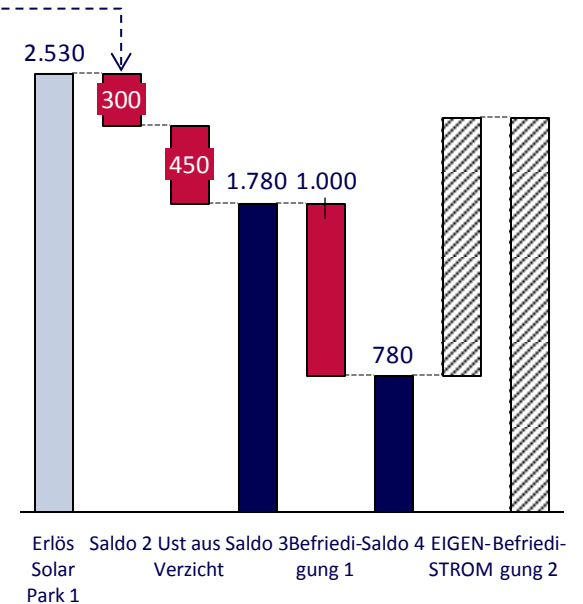
- Um eine Deckung zu erzielen, müssen entweder Vergleiche mit den Lieferanten erzielt werden oder es muss auf den Erlös aus Solar Invest 1 zugegriffen werden



*auslaufendes Personal, direkte Liquidationskosten, M&A Kosten, Zinsen, sonstige Sachkosten

Verkauf Solar Park 1

- Saldo 2 hängt vom Erfolg der Liquidation und den Vergleichsverhandlungen mit den Lieferanten ab
- Saldo 4 geht auf Treuhandkonto





Beachte: Steuerrelevante Sachverhalte müssen synchronisiert und insbesondere die UST-Last eines Vergleichs muss finanziert werden

Überlegungen zur Transaktion

Solar GmbH

- Verlust & Verlustvortrag:
 - Verlustvortrag Vj KSt: ja
 - Verlustvortrag VJ GewSt: ja
 - Verluste lfd. Jahr: ja
- Potenzielle Gewinnerwartungen:
 - aus Verzichten/qual. Rangrücktritten der Gläubiger rund 11 Mio. €, deren zeitliche Wirkung aus dem lfd. Jahr und im Folgejahr liegen
 - aus Verkauf EIGENSTROM

EIGENSTROM GmbH (New Co)

- aus Erwerb Eigenstrom:
 - Immat. Vermögengegenstände in Höhe Kaufpreis
 - Verbindlichkeit gegen das Unternehmen in Höhe KP

Zusammenfassung der Diskussion mit dem Steuerberater

- Es wird unterstellt, dass möglicherweise der Verkauf der Assets noch nicht vollständig bis zu 31.12.2012 erfolgt ist, dann aber eine Abwertung auf die Erwartungswerte der Liquidation erfolgt, so dass mit rund 7,5 Mio. € Verlusten aus lfd. Geschäft und Assetverkauf in 2012 gerechnet wird.
- Dagegen stehen potenzielle Gewinn aus Verkauf EIGENSTROM und ggfs. Verzichten von Gläubigern
- Verlustvorträge können nur bis zu 1 Mio. € zu 100 % mit Gewinnen eines Jahres verrechnet werden, darüber hinaus mit maximal 60 %.
- Beispiel:
 - Der Verkauf des Assets EIGENSTROM an EIGENSTROM GmbH für 1,0 Mio. € und ein Verzicht/Rangrücktritt in Höhe von 7,5 Mio. € würde zu einem Gewinn der Solar GmbH in 2012 von 1 Mio. € führen. Dieser wiederum könnte zu 100 % mit der Verlustvorträgen 2011 verrechnen. Es entstehen keine Steuern.
 - Die EIGENSTROM GmbH baut auf der Aktivseite immaterielle Vermögensgegenstände im Wert von 1,0 Mio. € auf, in gleicher Höhe eine Verbindlichkeit gegen das Unternehmen.



Wichtig: Liquiditätsvorschau muss transparent und (später) nachvollziehbar sein sowie den rechtlichen Handlungsspielraum abdecken

Liquiditätsplanung

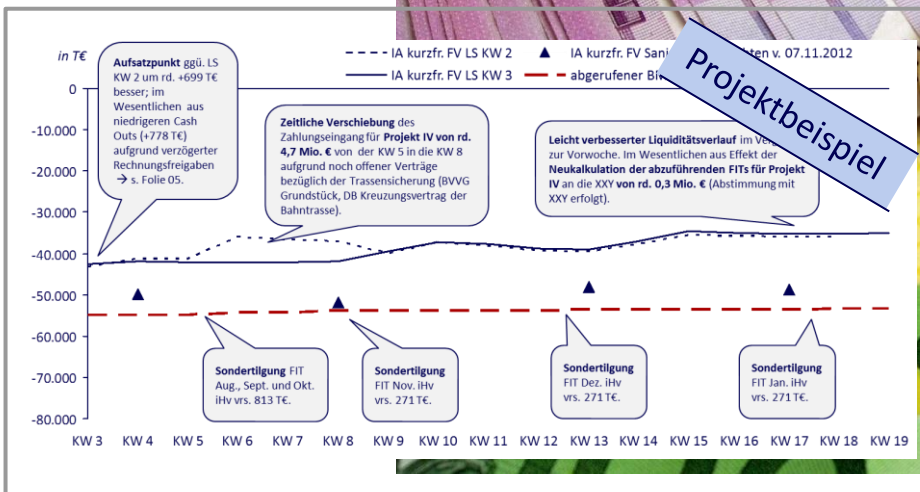
Liquiditätsplanung	25.02.	04.03.	11.03.	18.03.	25.03.	01.04.	08.04.	15.04.	22.04.	29.04.	06.05.	13.05.	20.05.
LS KW 9 Kurzfr. FV Wochenanfang	KW 9	KW 10	KW 11	KW 12	KW 13	KW 14	KW 15	KW 16	KW 17	KW 18	KW 19	KW 20	KW 21
Cash In	421	7.405	684	276	330	3.160	413	790	413	413	413	413	413
Handel	165	330	330	330	330	413	413	413	413	413	413	413	413
Kleinprojekte	0	0	94	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Großprojekte	117	7.075	260	-54	0	2.747	0	-143	0	1.248	0	0	0
O&M (Operation & Maintenance)	139	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cash Out	-2.513	-1.033	-1.987	-903	-2.770	-372	-671	-952	-171	-1.531	-485	-485	-485
TOP 5 Lieferanten	-549	-14	0	-101	-1.131	6	0	-702	-106	0	0	-285	-285
weitere Lieferanten	-277	-225	-660	-602	-205	-301	-181	-135	-65	-80	-119	-75	-75
Projektentwicklung	0	-200	0	-200	-120	0	-200	-5	0	-200	0	0	0
Gehälter	-609	-128	0	0	-609	0	-128	0	0	-609	-128	0	0
Zoll/Steuern	-18	0	-1.027	0	0	0	-162	0	0	0	-238	0	0
Zinsen/Bankgebühren	-686	-465	0	0	-440	-77	0	0	0	-427	0	0	0
weitere Overheadkosten	-374	0	-300	0	-265	0	0	-110	0	-215	0	-110	-110
Cash-Pooling	100	464	0	0	2.227	1.000	650	0	0	627	116	0	0
Italien	100	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Spanien	0	564	0	0	2.227	0	650	0	0	627	0	0	0
Frankreich	0	-100	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Amerika	0	0	0	0	0	1.000	0	0	0	0	116	0	0
LS KW 9 Kurzfr. FV Wochenende	-45.394	-38.558	-39.861	-40.488	-40.701	-36.913	-36.682	-36.440	-35.602	-35.475	-35.450	-35.450	-35.450
Kurzfr. FV Rahmen Gesamt	-49.272	-49.272	-49.272	-49.097	-49.097	-49.097	-49.097	-48.922	-48.922	-48.922	-48.922	-48.922	-48.922
Freie Linie (+)/Zusatzbedarf (-)	3.878	10.714	9.411	8.609	8.396	12.184	12.576	12.415	12.482	13.320	13.447	13.472	13.472

Projektbeispiel

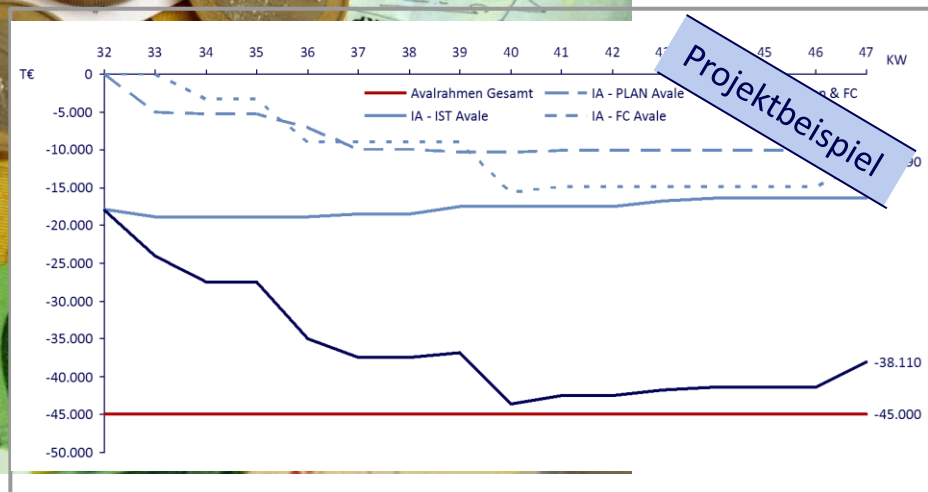
Avalplanung

Jahr Monat KW	2012		2012		2012		2012		2012		2012		2012		2012		2012		
	Aug	Aug	Aug	Aug	Sep	Sep	Sep	Sep	Sep	Sep	Sep	Sep	Sep	Sep	Sep	Sep	Sep	Sep	
RAHMEN Avalkredite Gesamt	-45.000	-45.000	-45.000	-45.000	-45.000	-45.000	-45.000	-45.000	-45.000	-45.000	-45.000	-45.000	-45.000	-45.000	-45.000	-45.000	-45.000	-45.000	-45.000
IA-ist	-17.893	-18.893	-18.893	-18.893	-18.893	-18.823	-18.529	-18.529	-17.529	-17.529	-17.529	-17.529	-17.529	-17.529	-17.529	-17.529	-17.529	-17.529	-17.529
davon GER	-15.693	-16.693	-16.693	-16.693	-16.623	-16.329	-16.329	-15.329	-15.329	-15.329	-15.329	-15.329	-15.329	-15.329	-15.329	-15.329	-15.329	-15.329	-15.329
davon SPA	-1.536	-1.536	-1.536	-1.536	-1.536	-1.536	-1.536	-1.536	-1.536	-1.536	-1.536	-1.536	-1.536	-1.536	-1.536	-1.536	-1.536	-1.536	-1.536
davon USA	-664	-664	-664	-664	-664	-664	-664	-664	-664	-664	-664	-664	-664	-664	-664	-664	-664	-664	-664
Plan	-37	-5.104	-5.297	-5.297	-7.179	-9.989	-9.989	-10.339	-10.339	-10.339	-10.339	-10.339	-10.339	-10.339	-10.339	-10.339	-10.339	-10.339	-10.339
vertraglich fixiert	0	0	-193	-193	-2.054	-4.864	-4.864	-4.864	-4.864	-4.864	-4.864	-4.864	-4.864	-4.864	-4.864	-4.864	-4.864	-4.864	-4.864
davon GER	0	0	-193	-193	-2.054	-4.864	-4.864	-4.864	-4.864	-4.864	-4.864	-4.864	-4.864	-4.864	-4.864	-4.864	-4.864	-4.864	-4.864
davon SPA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
davon USA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
in Verhandlung	-37	-5.104	-5.104	-5.104	-5.125	-5.125	-5.125	-5.125	-5.125	-5.125	-5.125	-5.125	-5.125	-5.125	-5.125	-5.125	-5.125	-5.125	-5.125
davon GER	-37	-5.104	-5.104	-5.104	-5.125	-5.125	-5.125	-5.125	-5.125	-5.125	-5.125	-5.125	-5.125	-5.125	-5.125	-5.125	-5.125	-5.125	-5.125
davon SPA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
davon USA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IA-ist + Plan	-17.930	-23.997	-24.190	-24.190	-26.002	-28.518	-28.518	-27.868	-27.868	-27.618	-27.618	-27.618	-27.618	-27.618	-27.618	-27.618	-27.618	-27.618	-27.618
Freie Linie (+)/Zusatzbedarf (-)	27.070	21.003	20.810	20.810	18.998	16.482	16.482	17.132	17.132	17.382	17.382	17.382	17.382	17.382	17.382	17.382	17.382	17.382	17.382
Forecast	0	0	-3.280	-3.280	-8.950	-8.950	-8.950	-8.950	-8.950	-15.700	-14.920	-14.920	-14.920	-14.920	-14.920	-14.920	-14.920	-14.920	-14.920
davon GER	0	0	-3.280	-3.280	-7.950	-7.950	-7.950	-7.950	-7.950	-8.120	-7.340	-7.340	-7.340	-7.340	-7.340	-7.340	-7.340	-7.340	-7.340
davon SPA	0	0	0	0	-1.000	-1.000	-1.000	-1.000	-1.000	-1.000	-1.000	-1.000	-1.000	-1.000	-1.000	-1.000	-1.000	-1.000	-1.000
davon USA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-6.580	-6.580	-6.580	-6.580	-6.580	-6.580	-6.580	-6.580	-6.580	
IA-ist + Plan + FC	-17.930	-23.997	-27.470	-27.470	-34.952	-37.468	-37.468	-36.818	-36.818	-43.568	-42.538	-42.538	-42.538	-42.538	-42.538	-42.538	-42.538	-42.538	-42.538
Freie Linie (+)/Zusatzbedarf (-)	27.070	21.003	17.530	17.530	10.048	7.532	7.532	8.182	1.432	2.462	2.462	2.462	2.462	2.462	2.462	2.462	2.462	2.462	2.462

Projektbeispiel



Projektbeispiel



Projektbeispiel



Insolvenz und Zerschlagung

- Alternative, falls
 - keine Einigung unter Hauptgläubigern
 - Kündigung durch Hauptgläubiger
 - nicht kalkulierte Risiken aus Gewährleistung
 - kein Verkauf der Assets
 - Liquidität nicht ausreicht
- Langwierige rechtlichen Klärung, späte Ausschüttung/Recovery
- Die Integration des GFs in den Verkauf EIGENSTROM wird vor dem Hintergrund der Bürgschaftsinanspruchnahme erschwert
- Anfechtungsrisiken und Einforderungen der Außenständen gegen Nahestehende/Gesellschafter/Gläubiger
- **Verfahren falls Finanzierung nicht hält**

Schutzschirm/(Plan)- Insolvenz mit Fortführungswerten

- Voraussetzung für Schutzschirm gegeben, sinnvoll wenn Hauptgläubiger keine Einigung erzielen, quotale Befriedigung der sonstigen Gläubiger, zeitlich absehbare rechtliche Klärung
- Ideal, falls sich aus Verkaufsprozess Investor abzeichnet, und dieser finale Klärung der Altlasten erwartet, ansonsten eingeschränkte Optionen für Transaktionsmodell „EIGENSTROM“, da Insolvenzkarte
- Operative Gefahr: Verunsicherung der neuen „Vertriebspartner“, Zeitvorsprung weg sowie Verkauf Solar Invest 1 mit Fragezeichen
- Lösung gemeinsam mit dem Gesellschafter, weiterhin aber Anfechtungsrisiken sowie erhöhter Finanzbedarf EIGENSTROM, da Anzahlungen erschwert
- **Verfahren ist anzuwenden falls keine Einigung über Verteilungsschlüssel mit Hauptgläubigern**

Stille Liquidation mit Fortführungswerten

- Sinnvoll, falls Hauptgläubiger Einigung finden, Ziel: Trotz 100%-Forderung, trotzdem Versuch ein Vergleich mit so. Gläubigern zu einer quotalen Befriedigung und damit erhöhter liquider Mittel für Fortführung EIGENSTROM
- Erste Ausschüttung im lfd. Jahr
- Alle Optionen für das Transaktionsmodell Verkauf „EIGENSTROM“ und Verkauf EIGENSTROM aus laufendem Geschäft
- Optional: Earn Out Modell über Zweckgesellschaft mit erhöhter Recoverychance durch Verteilungsabsprache zukünftiger Ausschüttung/Verkaufserlöse (interessant bei späterem Verkauf und Nachweis der Tragfähigkeit)
- **Verfahren ist anzuwenden falls Einigung mit Hauptgläubigern, optional: Earn Out Modell für Hauptgläubiger**



„Der Homo oeconomicus und die dunkle Materie“

Aus Kishor Sridhar, „Krisen-Impfung“



**TRY NEW
THINGS**



„Die Karten werden neu gemischt“

Aus Kishor Sridhar, „Krisen-Impfung“



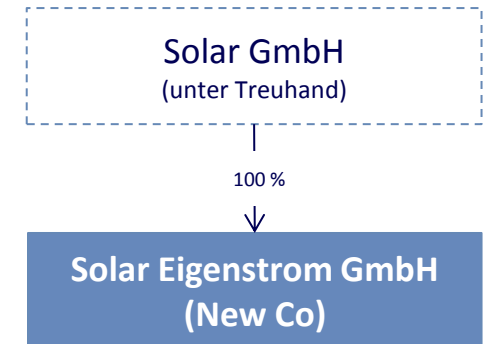
Dennoch - die Liquidation konnte abgeschlossen werden



Die Erfolge

- Der Solar Park wurde verkauft
- Die Immobilie wurde verkauft
- Die Gruppe wurde liquidiert
- Mit allen Gläubigern wurde eine Einigung erzielt

- Das Unternehmen wurde unter Treuhand (mit gefülltem Treuhandkonto) weitergeführt





... Fazit und Diskussion?

1

Bemerkenswert: Alle Beteiligten wollten die Insolvenz vermeiden und stimmten schließlich zu

2

Beachtenswert: Das größte Spannungsfeld entstand durch den zeitlichen Versatz der Realisierung der liquiden Mittel

3

Essentiell: Kein Bruch der Dokumentation in der Liquidationsphase

4

Die Unbekannte; Steueranfall und latente Verpflichtungen

5

Die große Unbekannte: Homo irrationalis



Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!



Volker Riedel
Diplom-Kaufmann

Partner und Mitglied der
Geschäftsleitung

riedel@wieselhuber.de
+49 (0)89 286 23 144
+49 (0)160 745 18 55

www.wieselhuber.de

© Dr. Wieselhuber & Partner GmbH 2015
Bildmaterial: shutterstock.com



Dr. Wieselhuber & Partner (W&P) ist eine unabhängige, branchenübergreifende Top-Management-Beratung für Familienunternehmen sowie öffentliche Institutionen. Im Fokus der Beratungsleistung stehen die unternehmerischen Gestaltungsfelder Strategie und Innovation, Führung und Organisation, Marketing und Vertrieb, Operations sowie die nachhaltige Beseitigung von Unternehmenskrisen durch Restrukturierung und Finanzierung. Mit Büros in München, Düsseldorf und Hamburg bietet Dr. Wieselhuber & Partner seinen Kunden umfassendes Branchen- und Methoden-Know-how und zeichnet sich vor allem durch seine Kompetenz im Spannungsfeld von Familie, Management und Unternehmen aus.

Als unabhängige Top-Management-Beratung vertreten wir einzig und allein die Interessen unserer Auftraggeber. Wir wollen nicht überreden, sondern geprägt von Branchenkenntnissen, Methoden-Know-how und langjähriger Praxiserfahrung überzeugen. Und dies jederzeit objektiv und eigenständig.

Unser Anspruch ist es, Wachstums- und Wettbewerbsfähigkeit, Ertragskraft und Unternehmenswert unserer Auftraggeber nachhaltig sowie dauerhaft zu steigern.

STRATEGIE

INNOVATION & NEW BUSINESS

FÜHRUNG & ORGANISATION

MARKETING & VERTRIEB

OPERATIONS

RESTRUKTURIERUNG & FINANZIERUNG



Dr. Wieselhuber & Partner GmbH
Unternehmensberatung

info@wieselhuber.de
www.wieselhuber.de